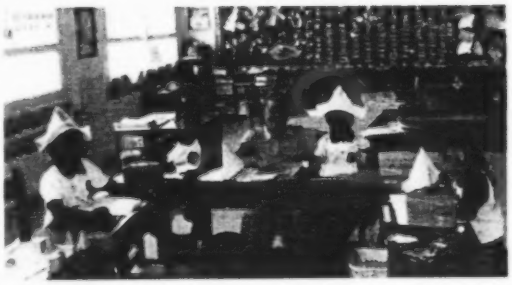
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
Department of Foreign Affairs and International Trade
Canada

CanadExport

Vol. 22, nº 4
1er mars 2004

Les services d'enseignement canadiens en Égypte atteignent leur but!

Pour qui se fonde sur les meilleurs programmes d'enseignement canadiens, il est facile de créer une école internationale. De plus, en 2002, le Bureau canadien de l'éducation internationale (BCEI), association nationale réunissant près de 200 collèges, universités, commissions scolaires et autres acteurs du secteur de l'enseignement, créait, en partenariat avec l'investisseur égyptien Hassan Hammam, l'École internationale du Canada en Égypte (EICE), qui a remporté un vif succès!



Présentement, l'école accueille des élèves de la maternelle à la 10e année, mais l'EICE entend offrir un programme secondaire complet en 2005. Ouverte depuis maintenant deux ans et comptant près de 200 élèves de plus de 20 pays, l'école suit le programme de la province de l'Ontario et comme l'exige la loi, 80 % de ses enseignants sont accrédités par la province. L'EICE devrait compter 500 élèves en 2005. Les finissants recevront un diplôme d'études secondaires du gouvernement de l'Ontario, lequel leur ouvrira toutes grandes les portes des universités au Canada, en Égypte et ailleurs dans le monde.

Attirer l'attention des personnes en vue

Le succès phénoménal que connaît l'école n'a rien de surprenant, compte tenu de l'appui que cette dernière a reçu des autorités égyptiennes.

voir page 6 — **Enseignement canadien**

L'Inde accueille chaleureusement le vin de glace canadien!

Les consommateurs exigeants sur le marché naissant des vins et spiritueux en Inde ont de bonnes raisons de se réjouir : en décembre 2003, l'Inde recevait ses premières caisses de vin de glace canadien, par les bons soins de la société ontarienne ***Niagara Enterprise Agency*** *(NEA).*

Le lancement du vin de glace canadien a coïncidé avec la visite effectuée en Inde par l'ancien ministre de l'Agriculture et de l'Agroalimentaire, Lyle Vanclief, pour promouvoir la coopération agricole et pour solliciter l'appui de l'Inde dans les négociations de l'OMC sur l'agriculture. Glenn Stansfield, PDG de Niagara Enterprise Agency raconte : « Grâce à la hausse du niveau d'instruction de la population et des bienfaits de la mondialisation sur l'économie indienne, la classe moyenne indienne s'enrichit et s'occidentalise de plus en plus. À cela s'ajoute le fait que les Indiens sont de plus en plus nombreux à fréquenter les restaurants.

voir page 2 — **Vin de glace**

2007-01859/

Appel d'offres du COAI

Australie — Les fournisseurs canadiens d'installations et de services de télécommunications à large bande sont invités à soumettre des offres au gouvernement de la Tasmanie, qui veut mettre en œuvre une stratégie de développement d'un marché concurrentiel des services de télécommunications à large bande en Tasmanie. **Date limite : le 30 avril 2004.**

Pour plus de renseignements sur les documents de déclaration d'intérêt (numéro **031215-06175**), communiquez avec James Pirie, ministère du Trésor et des Finances d'Australie, tél. : (011-61-03) 6233-2672, téléc. : (011-61-03) 6233-5646, courriel : james.pirie@treasury.tas.gov.au, site Web : www.treasury.tas.gov.au/telco_infrastructure_reoi. Les entreprises canadiennes qui soumettent des offres doivent également en informer Liliana Capacchione, du consulat général du Canada à Sydney, téléc. : (011-61-2) 9364-3097, courriel : liliana.capacchione@dfait-maeci.gc.ca.

Syrie — Le ministère des Ressources pétrolières et minérales de la Syrie et la Syrian Petroleum Company (SPC) invitent les sociétés pétrolières internationales à explorer les ressources pétrolières et gazières de la Syrie dans le cadre d'accords de partage de la production dans 14 blocs couvrant une superficie totale d'environ 88 980 km^2. Les entreprises sont invitées à évaluer les régions qui les intéressent et à soumissionner les travaux d'exploration d'un bloc ou plus, à titre individuel ou en collaboration avec d'autres entreprises.

Les entreprises intéressées peuvent se procurer des exemplaires des documents d'information sur ces blocs au tarif de la SPC. Les entreprises qui exercent actuellement des activités en Syrie et celles qui ont été présélectionnées ne sont pas admissibles. Les propositions doivent décrire les obligations techniques et financières à tous les stades de l'exploration, de même que les modalités commerciales et les conditions relatives à la mise en valeur des gisements de pétrole et de gaz explorés. **Date limite : le 4 mai 2004.**

Pour plus de renseignements, communiquez avec Nidal Bitar (en mentionnant le numéro de dossier **040119-00234**), délégué commercial, ambassade du Canada à Damas, tél. : (011-963-11) 611-6692, téléc. : (011-963-11) 611-4000, courriel : nidal.bitar@dfait-maeci.gc.ca.

Soyez branchés sur les débouchés internationaux!

En vous inscrivant auprès du Délégué commercial virtuel, www.infoexport.gc.ca, le seul moyen d'obtenir des informations électroniques sur les débouchés du Centre des occasions d'affaires internationales (COAI), vous recevrez des renseignements sur les débouchés dans votre secteur.

Vous pouvez aussi consulter le site Web du COAI, www.iboc.gc.ca, et cliquer sur « Histoires à succès » pour apprendre comment le COAI a jumelé des entreprises canadiennes avec des acheteurs étrangers.

CanadExport

Éditrice en chef : **Yan Le**
Rédacteur : **Michael Mancini**

Tirage : **55 000**
Téléphone : **(613) 992-7114**
Télécopieur : **(613) 992-3791**
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**
Site Web : **www.dfait-maeci.gc.ca/canadexport**

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI).

ISSN 0823-3349

Le lecteur peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyez l'étiquette avec les changements. Prévoir quatre à six semaines de délai.

Convention de la poste-publication nº **40064047**

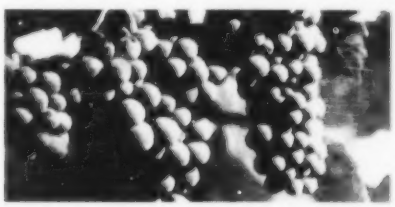
Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex, Ottawa (Ont.) K1A 0G2
Courriel : **canad.export@dfait-maeci.gc.ca**

Vin de glace

— suite de la page 1

Niagara Enterprise Agency représente six vineries de la région du Niagara.

Les cépages utilisés pour élaborer le vin de glace sont le Vidal et le Riesling. Il faut attendre trois nuits à -10 degrés Celsius avant de commencer la cueillette, qui se fait à la main. Et comme les grappes donnent très peu de jus, le vin de glace est un produit très fin, recherché et coûteux! M. Stansfield, qui se propose dans un premier temps d'exporter en Inde 100 caisses de bouteilles de 375 ml (destinées aux chaînes hôtelières), prévoit non seulement un bel avenir à notre vin de glace, mais aussi à nos vins blancs et rouges. Ces dernières années, le marché du vin en Inde a crû de 20 à 30 %. Avec l'évolution des mentalités et du niveau de vie, de plus en plus d'Indiens, qui auparavant avaient choisi de ne pas consommer d'alcool, se



plaisent à prendre un verre de vin lors de réunions mondaines.

L'Inde a toujours été pour le Canada un important marché pour les pois et les légumineuses à grains, mais elle est en voie de devenir une destination très intéressante pour les confiseries, les grignotines, les céréales pour petit-déjeuner, les produits laitiers et certains fruits et légumes.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Apurva Mehta, délégué commercial, consulat général du Canada à Mumbai, tél. : (011-91-22) 2287-6027, téléc. : (011-91-22) 2287-5514, courriel : apurva.mehta@dfait-maeci.gc.ca.

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... À portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel — pour mieux connaître vos marchés cibles!

Des exportateurs canadiens chevronnés, qui connaissent bien les secrets de la réussite sur les marchés étrangers, vous proposent des conseils pour éviter les problèmes les plus courants auxquels se heurtent les gens d'affaires au moment d'exporter...

...comme des connaissances insuffisantes sur les marchés. Il s'agit là d'une des erreurs les plus communes que commettent les exportateurs.

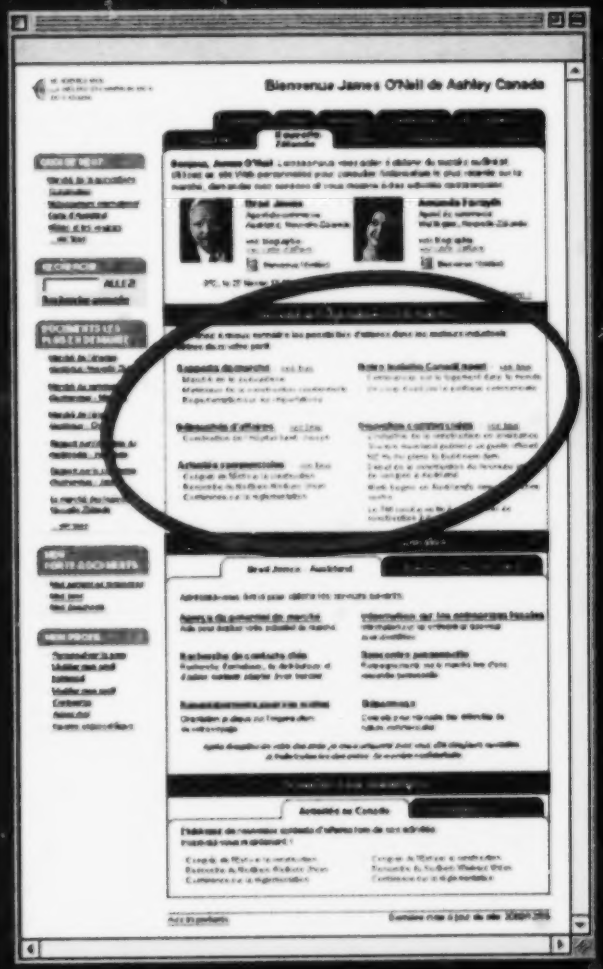
Il se peut que vous ayez à cerner les facteurs politiques, économiques ou culturels qui pourraient influer sur la demande concernant votre produit d'exportation dans un pays donné. Vous avez peut-être entendu parler d'une foire commerciale internationale et vous souhaitez obtenir plus d'information pour pouvoir déterminer si cette foire s'adresse à votre entreprise.

Grâce au Délégué commercial virtuel, vous avez accès à des renseignements de première importance sur vos marchés cibles et les possibilités d'affaires — que ce soit les plus récentes études de marché, les débouchés commerciaux, les activités commerciales ou les nouvelles économiques. De l'information gratuite, à un clic de votre souris!

Ainsi, prenez soin de choisir vos marchés et de bien les connaître!

Grâce à votre délégué commercial virtuel, il est plus facile que jamais de vous préparer à répondre aux possibilités d'affaires qui s'ouvrent sur les marchés internationaux.

Inscrivez-vous dès maintenant à l'adresse **www.infoexport.gc.ca**, et vous comprendrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes y sont déjà inscrites



Pour obtenir de plus amples informations sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

DÉLÉGUÉ COMMERCIAL VIRTUEL

INFORMATION ET SERVICES PERSONNALISÉS

Le Délégué commercial virtuel vous ouvre tout un monde de ressources... À portée de main! Page Web protégée par mot de passe, personnalisée et sécuritaire, le Délégué commercial virtuel vous permet de créer votre espace de travail en direct et de trouver les débouchés dans votre secteur et sur vos marchés cibles. Tirez parti des services personnalisés que vous offrent les délégués commerciaux du Canada aux quatre coins du monde!

Le Délégué commercial virtuel — pour mieux connaître vos marchés cibles!

Des exportateurs canadiens chevronnés, qui connaissent bien les secrets de la réussite sur les marchés étrangers, vous proposent des conseils pour éviter les problèmes les plus courants auxquels se heurtent les gens d'affaires au moment d'exporter...

...comme *des connaissances insuffisantes sur les marchés*. Il s'agit là d'une des erreurs les plus communes que commettent les exportateurs.

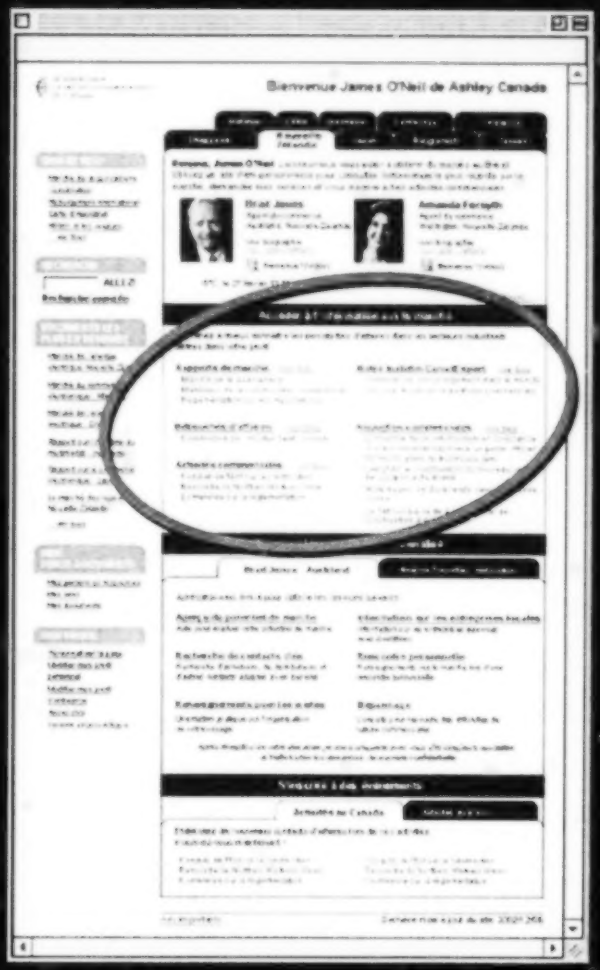
Il se peut que vous ayez à cerner les facteurs politiques, économiques ou culturels qui pourraient influer sur la demande concernant votre produit d'exportation dans un pays donné. Vous avez peut-être entendu parler d'une foire commerciale internationale et vous souhaitez obtenir plus d'information pour pouvoir déterminer si cette foire s'adresse à votre entreprise.

Grâce au Délégué commercial virtuel, vous avez accès à des renseignements de première importance sur vos marchés cibles et les possibilités d'affaires — que ce soit les plus récentes études de marché, les débouchés commerciaux, les activités commerciales ou les nouvelles économiques. De l'information gratuite, à un clic de votre souris!

Ainsi, prenez soin de choisir vos marchés et de bien les connaître!

Grâce à votre délégué commercial virtuel, il est plus facile que jamais de vous préparer à répondre aux possibilités d'affaires qui s'ouvrent sur les marchés internationaux.

Inscrivez-vous dès maintenant à l'adresse **www.infoexport.gc.ca**, et vous comprendrez pourquoi des milliers d'entreprises canadiennes y sont déjà inscrites



Pour obtenir de plus amples informations sur le Délégué commercial virtuel ou pour vous y inscrire, consultez :

LE SERVICE DES DÉLÉGUÉS COMMERCIAUX DU CANADA

www.infoexport.gc.ca

Succès d'une mission sur les arts visuels à New York

*L'**Affordable Art Fair** (AAF) est une manifestation annuelle qui sert à faire connaître les talents de nouveaux artistes tout en offrant aux amateurs d'art l'occasion d'acheter des œuvres à des prix ne dépassant pas 5 000 $US. S'appuyant sur le succès de la première AAF, la deuxième, qui a eu lieu en novembre 2003 à New York, a fait connaître au public des œuvres d'art contemporaines originales et novatrices. Plus de 120 galeries d'art, dont 9 canadiennes, ont présenté les œuvres d'artistes internationaux contemporains.*

Le consulat général du Canada à New York a accueilli les représentants de sept galeries d'art canadiennes qui participaient à la mission Exportation États-Unis, laquelle coïncidait avec cette exposition. Dans le cadre du programme Routes commerciales du ministère du Patrimoine canadien, Jeffrey Crossman, délégué commercial (arts et industries culturelles) au consulat général du Canada à New York, a organisé la mission pour les galeries canadiennes qui souhaitaient apprendre comment accroître leurs exportations aux États-Unis.

Les participants tissent des liens

Les participants ont eu l'occasion de rencontrer des représentants importants du secteur, qui leur ont donné des renseignements et des conseils sur les divers aspects du marché de l'art, dont un aperçu général du monde de l'art actuel à New York, des conseils sur la manière de générer de la publicité ainsi

Untitled, de Cathy Daley, Newzones Gallery à Cagary (participante à l'Affordable Art Fair).

que des faits peu connus touchant le transport transfrontalier des œuvres d'art. Les participants ont également pu mieux se familiariser avec le fonctionnement des expositions d'art grâce à des entretiens avec les organisateurs du salon d'art de New York. Les participants ont été invités à la réception d'ouverture de l'AAF, où ils ont pu faire connaissance avec les autres participants de l'exposition et tisser des liens importants avec les représentants du secteur.

Rick Hiebert, de la galerie **Feheley Fine Arts** de Toronto, a qualifié la mission de « bien organisée et bien présentée » et a fait l'éloge des personnes qui avaient fait « plus que le nécessaire pour en assurer le succès ». Aggie Beynon, de **Harbinger Gallery Inc.** de Waterloo, était du même avis, disant que « la participation à la mission commerciale de l'AAF avait été une expérience précieuse comme source unique d'informations pour les exportateurs débutants. Une expérience qui va permettre aux entreprises d'aller droit au but plutôt que de procéder par essais et erreurs. » Après l'exposition, les participants, satisfaits, sont retournés chez eux avec une meilleure compréhension de leurs propres objectifs d'exportation, une meilleure connaissance du marché de l'art et l'avantage d'un contact direct avec le dynamique marché new-yorkais des arts visuels.

La date limite de dépôt des demandes pour les galeries qui souhaitent participer à l'Affordable Art Fair de 2004 est le 15 mars 2004.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Jeffrey Crossman, délégué commercial (arts et industries culturelles), consulat général du Canada à New York, tél. : (212) 596-1650, courriel : commerce@canapple.com, site Web : www.affordableartfair.com. ❀

Les diamants des T.N.-O. font leur entrée à Boston

En novembre 2003, le consulat général du Canada à Boston, de concert avec le gouvernement des Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.), a participé activement à l'organisation de la première campagne de promotion des diamants de l'Arctique canadien en Nouvelle-Angleterre, tournée qui comprenait également un arrêt à Chicago (voir l'édition de CanadExport *du 2 février).*

C'est ainsi que la production diamantaire des T.N.-O. a pu être présentée à Boston, à des publics particulièrement intéressés, notamment lors du chic Maple Leaf Ball qui a lieu tous les ans. Le lendemain, grâce à un concours organisé par deux distributeurs locaux, des dizaines de Bostonnais ont pu rencontrer un tailleur de diamants des T.N.-O. et ainsi mieux apprécier les qualités intrinsèques de ces pierres de rêve qui pourraient, au cours des 10 prochaines années, placer le Canada parmi les trois plus grands producteurs au monde.

La présence du gouvernement des T.N.-O. à cette manifestation était assurée par le vice-premier ministre, Jim Antoine, qui a profité de son séjour à Boston pour rencontrer plusieurs membres de la presse écrite et électronique de la Nouvelle-Angleterre

voir page 5 — **Diamants des T.N.-O.**

Des entreprises canadiennes s'associent à un conglomérat chinois

En octobre 2003, pour faire suite au salon de la haute technologie de Chine, le consulat général du Canada à Guangzhou organisait une délégation commerciale de 18 personnes pour visiter l'Overseas Chinese Town (OCT) à Shenzhen. Une des plus importantes entreprises de Shenzhen, l'OCT exerce son activité dans divers secteurs, notamment la promotion immobilière, l'hôtellerie, les parcs thématiques, les appareils électriques et les technologies de l'information (TI).

La délégation canadienne, dirigée par le consul général du Canada, Jim Feir, était formée de représentants du bureau de Hong Kong du gouvernement de l'Alberta, du consulat général du Canada à Hong Kong et de neuf entreprises canadiennes actives dans les TI, la protection de l'environnement et la construction.

Pendant la visite, les membres de la délégation se sont employés à faire connaître les compétences du Canada dans les secteurs du design et de la construction, de la protection de l'environnement, des produits de construction (maisons à ossature de bois, en particulier) et des TI. Les représentants des entreprises canadiennes ont pu prendre connaissance des besoins d'OCT et présenter leurs produits et services aux cadres de la société. La délégation a également visité le parc Shenzhen's Happy Kingdom, l'un des trois parcs thématiques construits et gérés par l'OCT, et Konka, la 11e entreprise en importance en Chine dans le secteur des TI et de l'électrotechnique.

La délégation s'est par ailleurs rendue dans un parc écologique dans l'est de Shenzhen, lequel sera le plus grand parc du genre en Chine, avec un investissement de quelque 3,2 millions de dollars entièrement financé par l'OCT. Après cette visite, les représentants des entreprises canadiennes et les gestionnaire de projet d'OCT se sont réunis pour discuter des débouchés qu'offre le parc écologique dans le secteur de la conception et de la protection de l'environnement.

Les délégués du Canada ont fait état de nombreuses occasions, par exemple de nouvelles cartes intelligentes en papier pour les parcs thématiques d'OCT, des vins de glace canadiens pour les hôtels de la société et du bois canadien pour la construction de différents bâtiments dans le parc écologique.

Débouchés

L'OCT est à la recherche de partenaires canadiens dans les secteurs suivants : conception et planification de parcs thématiques et de projets d'aménagement immobilier, matériaux pour construction routière dans son futur parc forestier, systèmes de traitement de l'eau, produits du bois, design et construction de maisons à ossature de bois ainsi que TI et technologies écologiques avancées.

Pour plus de renseignements, communiquez avec le consulat général du Canada à Guangzhou, tél. : (011-86-20) 8666-0569, téléc. : (011-86-20) 8667-2401, courriel : ganzu@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.guangzhou.gc.ca.

Diamants des T.N.-O. — *suite de la page 4*

afin de faire mieux connaître les diamants de sa région et l'importance économique qu'ils revêtent pour les Premières nations.

Carl Malmsten, fonctionnaire du gouvernement des T.N.-O. et instigateur de la campagne, a indiqué que « la promotion des diamants des Territoires du Nord-Ouest joue un rôle important du point de vue des exportations, mais elle vise surtout à renforcer la viabilité d'une industrie qui met à profit les talents de plusieurs hommes et femmes du Nord ».

Pour sa part, le consul général du Canada à Boston, Ronald Irwin, ancien ministre fédéral des Affaires indiennes et du Nord canadien, bien au fait de l'importance que revêt le développement économique pour cette région, n'a pas manqué de souligner sa satisfaction de voir le Ministère s'associer à cette première campagne aux États-Unis. Le consul général a déclaré que « Boston et la Nouvelle-Angleterre sont le berceau du commerce de bijoux aux États-Unis, et ce sont également des marchés importants tant par la taille que par le ton qu'ils donnent en ce qui concerne la mode en matière de bijoux. Je suis fier que le consulat ait épaulé les T.N.-O. et leur détermination à pénétrer un marché aussi important. »

Au terme de cette campagne aux États-Unis, tous les partenaires ont fait part de leur désir d'élargir les activités de promotion des diamants des T.N.-O. aux États-Unis en 2004. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec

De gauche à droite, le consul général du Canada à Boston, Ronald Irwin, et le vice-premier ministre des T.N.-O., Jim Antoine, au Maple Leaf Ball pour présenter les diamants des T.N.-O.

Colette Lekborg, consulat général du Canada à Boston, tél. : (617) 262-3338, poste 3357, téléc. : (617) 262-3415, courriel : colette.lekborg@dfait-maeci.gc.ca.

Peaufiner votre plan d'exportation

Vous avez étudié votre marché et établi des stratégies d'entrée. Vous pouvez à présent mettre en œuvre votre plan d'exportation. Mais êtes-vous tout à fait prêt? Voici quelques conseils qui vous permettront de revoir et de peaufiner votre plan d'exportation, et d'assurer votre réussite.

- **Assurez-vous que votre produit ou service convient au marché cible.** Vos études de marché vous aideront à déterminer si vous devez apporter des modifications avant de pénétrer le marché, par exemple en ce qui concerne le matériel publicitaire, la formation ou les stratégies de service après-vente.

- **Ne faites pas d'hypothèses à propos du marché cible**. Vous avez besoin de renseignements actuels, exacts et vérifiables pour progresser en toute confiance. Votre plan d'exportation renferme-t-il ce type d'information?

- **Vérifiez votre stratégie de prix pour assurer la rentabilité de vos ventes à l'exportation.** Les exportateurs doivent comprendre les conséquences d'une réduction ou d'une augmentation de prix si le contexte de la concurrence évolue. Ils doivent pouvoir gérer les aspects financiers tels que les modalités de paiement, les flux monétaires, les coûts d'expédition et le financement pour soutenir le projet d'exportation.

- **Trouvez des partenaires compétents et fiables, maillons essentiels du processus d'exportation.** Agissez avec prudence afin d'établir de solides relations avec les distributeurs, les agents de vente et autres partenaires stratégiques au pays et à l'étranger.

Cette information est tirée du *Guide pas-à-pas à l'exportation*. Ce guide d'Équipe Canada inc est diffusé en ligne à **http://exportsource.ca/pasapas**. **Pour en savoir plus** sur l'exportation, communiquez avec le Service d'information sur l'exportation d'Équipe Canada inc, au 1 888 811-1119, ou consultez http://exportsource.ca. ❁

Enseignement canadien

— *suite de la page 1*

« Le premier ministre égyptien veut reproduire le modèle de notre école internationale dans les écoles égyptiennes », affirme Lyle MacLennan, directeur de l'EICE.

Grâce aux relations du personnel de l'ambassade du Canada en Égypte, en particulier aux entrées dont jouit l'ambassadeur du Canada, Michel de Salaberry, le premier ministre égyptien a très volontiers accepté de recevoir les représentants du BCEI et de l'EICE. « Ils nous ont accordé un soutien indéfectible, poursuit M. MacLennan. Ils ont notamment organisé une rencontre avec le ministre égyptien de l'Éducation dès les premiers stades de la planification de l'école. »

L'exportation de services d'enseignement est un domaine relativement nouveau pour le Canada. Les débouchés sont sans doute nombreux, mais encore faut-il savoir à quelle porte frapper. « Dans le domaine de l'enseignement,vous devez nouer des liens avec la collectivité, pas seulement avec les parents et les élèves. Vous devez également bien connaître le paysage politique du pays. Le BCEI a une longue expérience en Afrique du Nord et au Moyen-Orient. Je ne saurais me passer de son concours », ajoute M. MacLennan.

L'EICE est la première école du Canada en Égypte et la troisième au Moyen-Orient. Avec l'accord de son partenaire égyptien, l'EICE a retenu les services du BCEI pour gérer l'école, notamment assurer la liaison entre celle-ci et le ministère de l'Éducation de l'Ontario, recruter du personnel, acheter du matériel pédagogique canadien et collaborer à l'agrandissement de l'établissement.

Lyle MacLennan et Mary Biggs, vice-présidente à la direction du BCEI, qui a participé à la création de l'EICE, s'entendent pour dire que pour mettre en place une école internationale, il faut impérativement prévoir plus de temps à l'étape de la planification. « Vous ne disposerez jamais de trop de temps pour préparer un projet semblable, affirme M^me^ Biggs. Et le secret de la réussite, c'est d'avoir un bon plan d'entreprise et de mise en œuvre, une saine gestion budgétaire et le soutien de vos partenaires publics et privés. »

L'EICE a connu un tel succès la première année, qu'elle affichait complet et a dû inscrire les candidats sur une liste d'attente, ce qui a éveillé l'intérêt du Koweït, de l'Arabie saoudite et du Qatar.

« Le BCEI se voit régulièrement invité par les pays du Golfe persique à présenter, à des investisseurs publics et privés, des propositions de services d'enseignement, ajoute M^me^ Biggs. Ces pays réclament des programmes et des services pédagogiques canadiens, et nous sommes prêts à les aider à obtenir tout ce que le Canada a de mieux à offrir. »

Pour plus de renseignements, communiquez avec Jennifer Humphries, directrice principale, Adhésion et programmes d'enseignement, BCEI, tél. : (613) 237-4820, poste 246, téléc. : (613) 237-1073, courriel : jhumphries@cbie.ca, sites Web : www.cbie.ca et www.destineducation.ca. ❁

Mission sur les produits et services de sécurité

Pérou, Colombie et Venezuela — du 24 mai au 1er juin 2004 — Le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), en partenariat avec Industrie Canada, le ministère du Développement économique et du Commerce de l'Ontario, ainsi que le ministère du Développement économique et régional du Québec, est heureux de vous inviter à vous joindre à une mission sur les services et les produits de sécurité, afin d'explorer les perspectives d'investissement et de ventes dans la région. La mission comprendra aussi une délégation de l'ambassade du Canada en Équateur qui sera prête à vous rencontrer pour discuter des perspectives d'affaires dans ce pays.

Dans le cadre des programmes prévus dans chaque pays, les entreprises canadiennes auront la possibilité de présenter leurs produits et services à un public cible composé de représentants clés de l'industrie et des institutions gouvernementales, d'avoir des rencontres individuelles avec des partenaires éventuels, de profiter des activités de réseautage et de recevoir des conseils éclairés sur la manière de faire des affaires sur le marché local.

L'inscription à la mission se fait dans l'ordre de réception des demandes. Vous devez envoyer vos formulaires dûment remplis et votre paiement complet **d'ici le 19 mars 2004**. Pour vous inscrire, communiquez avec Barbara Tink, MAECI, tél. : (613) 995-7529, courriel : barbara.tink@dfait-maeci.gc.ca, ou Marie-Josée Gingras, MAECI, tél. : (613) 994-7062, courriel : marie-josee.gingras@dfait-maeci.gc.ca.

Pour plus de renseignements sur les débouchés qui s'offrent dans chacun des pays que visitera la mission, communiquez avec Katia Rivadeneyra (Pérou), courriel : katia.rivadeneyra@dfait-maeci.gc.ca, Carlos Rivera (Colombie), courriel : carlos.rivera@dfait-maeci.gc.ca, Victor Stott (Venezuela), courriel : victor.stott@dfait-maeci.gc.ca, ou Zoe Mullard (Équateur), courriel : quito-td@dfait-maeci.gc.ca. Pour joindre les représentants des gouvernements provinciaux, communiquez avec Maureen Angus (Ontario), courriel : maureen.angus@edt.gov.on.ca, ou Salvador Paniagua (Québec), courriel : salvador.paniagua@mder.gouv.qc.ca.

Symposium international de l'or

Lima, Pérou — du 4 au 7 mai 2004 — Le **sixième symposium international de l'or**, organisé par la Société nationale des mines, du pétrole et de l'énergie du Pérou, aura pour thème les abondantes réserves d'or du Pérou et d'autres pays d'Amérique latine et fera la promotion de nouveaux investissements et de nouveaux débouchés commerciaux dans la région.

La production d'or du Pérou représente actuellement 6,2 % de la production mondiale, et ce pays se classe au sixième rang parmi les pays producteurs dans le monde. Les nouveaux projets qui s'annoncent — par exemple celui d'Alto Chicama, de la société Barrick — auront pour effet de faire du Pérou le cinquième pays producteur dans le monde. L'or est aujourd'hui la principale exportation du Pérou.

Le symposium international de l'or attirera plus de 1 000 participants : entrepreneurs, investisseurs, gestionnaires et professionnels de haut niveau actifs dans le domaine de l'extraction de l'or, de même que des représentants de fournisseurs bien connus de biens et services. Le Canada sera représenté à l'exposition sur l'extraction minière de 2004 par un groupe assez important d'exportateurs dont la présence est organisée par l'Association canadienne des exportateurs d'équipements et services miniers (CAMESE).

Il est encore temps pour les exportateurs canadiens d'équipements et de services du secteur minier de louer un stand au pavillon du Canada en communiquant avec Francis Bourqui, directeur du Développement des marchés internationaux, CAMESE, tél. : (905) 513-0046, courriel : bourqui@camese.org.

Pour plus de renseignements, communiquez avec Oscar Vasquez, agent principal de développement des affaires, ambassade du Canada à Lima, tél. : (011-511) 444-4015, téléc. : (011-511) 444-4347, courriel : oscar.vasquez@dfait-maeci.gc.ca.

Journées du développement international 2004

Calgary — du 21 au 23 avril 2004 — Assistez aux **Journées du développement international 2004**, organisées par les Manufacturiers et Exportateurs du Canada (MEC), prenez connaissance des nouveautés du programme de développement international du Canada et découvrez de quelle façon votre entreprise peut tirer avantage des nombreux débouchés qu'il offre.

Prenez part à des rencontres individuelles avec des représentants supérieurs de l'Agence canadienne de développement international (ACDI) et des Institutions financières internationales (IFI) pour discuter de vos domaines de compétences et vous enquérir des débouchés offerts. Découvrez comment d'autres organisations canadiennes ont remporté des contrats en développement international et assistez à des ateliers qui vous fourniront des renseignements à jour sur la façon de s'y prendre pour obtenir d'autres contrats de l'ACDI, des IFI et d'autres organismes d'aide internationale.

Les conférenciers comprennent la ministre de la Coopération internationale, Aileen Carroll, le vice-président principal de l'ACDI, Rick Cameron, et le directeur général canadien de la Banque interaméricaine de développement, Charles Bassett.

Participez à titre de promoteur ou d'exposant pour rehausser le profil de votre entreprise et faire connaître vos produits et services. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Treena Adhikari, tél. : (905) 568-8300, poste 249, téléc. : (905) 568-8330, courriel : treena.adhikari@cme-mec.ca, site Web : www.cme-mec.ca/idd.

AGRICULTURE

Téhéran, Iran — du 23 au 26 mai 2004 — **Iran Agro-food 2004**, la plus importante foire agricole en Iran, a accueilli l'an dernier plus de 50 000 visiteurs et près de 500 exposants de 24 pays. L'ambassade du Canada à Téhéran organise l'installation d'un pavillon du Canada à l'édition de 2004. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Azar Zanganeh, délégué commercial, ambassade du Canada à Téhéran, tél. : (011-98-21) 873-2623, téléc. : (011-98-21) 875-7057, courriel : azar.zanganeh@dfait-maeci.gc.ca.

Istanbul, Turquie — du 10 au 13 juin 2004 — La tenue de **VIV Turkiye 2004**, salon international de l'élevage et de la transformation de la volaille de la Turquie, coïncidera avec le 20e congrès mondial annuel de la volaille. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Can Ozguc, agent commercial principal, ambassade du Canada en Turquie, courriel : can.ozguc@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.hkf-fairs.com.

Amsterdam, Pays-Bas — du 15 au 17 juin 2004 — Le salon européen des produits naturels, **Natural Products Expo Europe**, porte sur tout l'éventail des produits naturels et des services connexes, allant des ingrédients et des matières premières aux produits finis. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec la Section commerciale de l'ambassade du Canada aux Pays-Bas, courriel : hague-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.expoeurope.com.

BÂTIMENT

Birmingham, Royaume-Uni — du 25 au 29 avril 2004 — **Interbuild** est la plus importante foire du bâtiment au Royaume-Uni, qui représente à l'heure actuelle le marché le plus lucratif pour les produits et services canadiens dans le domaine de la construction. Le haut-commissariat du Canada à Londres contribuera à la commercialisation et à la promotion de l'événement auprès du secteur du bâtiment du Royaume-Uni. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Jason Kee, agent au développement des échanges commerciaux, haut-commissariat du Canada à Londres, tél. : (011-44) 207-258-6664, téléc. : (011-44) 207-258-6384, courriel : jason.kee@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.interbuild.com.

ENVIRONNEMENT

Vancouver — du 31 mars au 2 avril 2004 — Plus de 50 délégués commerciaux du Canada participeront à **GLOBE 2004**, marché mondial de l'innovation environnementale. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Richard York, tél. : (604) 666-1407, courriel : york.richard@ic.gc.ca, site Web : www.infoexport.gc.ca.

Tel Aviv, Israël — du 8 au 10 juin 2004 — **ENVIRONMENT 2004** est le troisième salon international des technologies de l'environnement. Il se déroulera simultanément à une conférence internationale sur l'environnement. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Mona Mansour-Ashkar, ambassade du Canada en Israël, courriel : taviv-td@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.israel-trade-fairs.com.

MÉTAUX ET MINÉRAUX

Shanghai, Chine — du 8 au 11 juin 2004 — **Metallurgy China** et **Metal Asia 2004** sont deux salons internationaux de la fonderie, du forgeage, de la métallurgie et des chaudières industrielles. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Co-Mar Management Services, tél. : (416) 690-0331, numéro sans frais : 1 800 727-4183, téléc. : (416) 690-1244, courriel : info@hfcanada.com, site Web : www.hfcanada.com.

PÉTROLE, GAZ ET ÉLECTRICITÉ

Monterrey, Mexique — les 1er et 2 avril 2004 — La conférence **Vers une sécurité énergétique nord-américaine** du Forum sur l'intégration nord-américaine (FINA) réunira des leaders politiques et économiques du Mexique, du Canada et des États-Unis pour échanger sur l'avenir de la coopération énergétique nord-américaine. **Pour plus de renseignements**, consultez le site www.fina-nafi.org ou écrivez à : slahlo@fina-nafi.org.

TIC

Bandar Seri Begawan, Brunéi Darussalam — du 17 au 19 mai 2004 — La tenue de l'**International Infocommunications Technology Expo and Seminar** (salon-atelier international sur les technologies de l'information et des communications) coïncidera avec le Forum Asie-Pacifique sur la politique et la réglementation des télécommunications. **Pour plus de renseignements**, communiquez avec Celestina Leong, déléguée commerciale, haut-commissariat du Canada à Brunéi Darussalam, courriel : celestina.leong@dfait-maeci.gc.ca, site Web : www.infocomtech-expo.com.

Service des renseignements Le Service des renseignements du MAECI offre aux exportateurs canadiens des conseils, des publications, y compris des études de marché, ainsi que des services de référence. Les renseignements de nature commerciale peuvent être obtenus par téléphone au **1 800 267-8376**, région d'Ottawa : **(613) 944-4000**; par télécopieur au **(613) 996-9709**; en appelant le service FaxLink à partir d'un télécopieur au **(613) 944-4500**; ou, encore, en consultant le site Internet du MAECI à **www.dfait-maeci.gc.ca**.

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
MAECI
125, promenade Sussex
Ottawa (Ont.) K1A 0G2

Convention de la poste-publication
nº 40064047